

Eine theoretische Herleitung des Begriffs "Renaissance der Stadt"

Ahlers, Rainer

Veröffentlichungsversion / Published Version
Arbeitspapier / working paper

Zur Verfügung gestellt in Kooperation mit / provided in cooperation with:
SSG Sozialwissenschaften, USB Köln

Empfohlene Zitierung / Suggested Citation:

Ahlers, R. (2005). *Eine theoretische Herleitung des Begriffs "Renaissance der Stadt"*. (ExMA-Papers). Hamburg: Universität Hamburg, Fak. Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, FB Sozialökonomie, Zentrum für Ökonomische und Soziologische Studien (ZÖSS). <https://nbn-resolving.org/urn:nbn:de:0168-ssoar-193485>

Nutzungsbedingungen:

Dieser Text wird unter einer Deposit-Lizenz (Keine Weiterverbreitung - keine Bearbeitung) zur Verfügung gestellt. Gewährt wird ein nicht exklusives, nicht übertragbares, persönliches und beschränktes Recht auf Nutzung dieses Dokuments. Dieses Dokument ist ausschließlich für den persönlichen, nicht-kommerziellen Gebrauch bestimmt. Auf sämtlichen Kopien dieses Dokuments müssen alle Urheberrechtshinweise und sonstigen Hinweise auf gesetzlichen Schutz beibehalten werden. Sie dürfen dieses Dokument nicht in irgendeiner Weise abändern, noch dürfen Sie dieses Dokument für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, aufführen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Mit der Verwendung dieses Dokuments erkennen Sie die Nutzungsbedingungen an.

Terms of use:

This document is made available under Deposit Licence (No Redistribution - no modifications). We grant a non-exclusive, non-transferable, individual and limited right to using this document. This document is solely intended for your personal, non-commercial use. All of the copies of this documents must retain all copyright information and other information regarding legal protection. You are not allowed to alter this document in any way, to copy it for public or commercial purposes, to exhibit the document in public, to perform, distribute or otherwise use the document in public.

By using this particular document, you accept the above-stated conditions of use.



ExMA-Papers Exemplarische Master-Arbeiten

RAINER AHLERS

EINE THEORETISCHE HERLEITUNG DES BEGRIFFS „RENAISSANCE DER STADT“

1. Lernwerkstattarbeit aus dem 2. Lehrgang
im Masterstudiengang Ökonomische und Soziologische Studien

ISSN 1868-5005/05

Redaktion:

ZÖSS

Department Wirtschaft und Politik

Universität Hamburg

Von-Melle-Park 9

D – 20146 Hamburg

Im Internet: www.wiso.uni-hamburg.de/zoess

Inhalt

1. Einführung.....	3
2. Definition „Stadt“.....	3
3. Das Vier-Phasen-Modell der Stadtentwicklung	6
3.1 Urbanisierung	7
3.2 Suburbanisierung.....	9
3.3 Des- oder Peri-Urbanisation.....	11
3.4 Reurbanisierung	12
4. Externe Effekte zur Bestimmung urbaner Wirtschaftstätigkeit	13
4.1 Externe Effekte.....	15
4.1.1 Lokalisationseffekte	15
4.1.1.1 Lokalisationsvorteile	15
4.1.1.2 Lokalisationsnachteile	16
4.1.2 Urbanisationseffekte.....	17
4.1.2.1 Urbanisationsvorteile	17
4.1.2.2 Urbanisationsnachteile	18
4.2 Die optimale Stadtgröße.....	19
5. Der Export-Basis-Ansatz zur Bestimmung urbaner Wirtschaftsleistung	21
5.1 Die Funktionsweise des Modells.....	21
5.2 Der Erklärungsinhalt des Ansatzes	22
5.3 Kritik	25
6. Fazit und Definition der <i>Renaissance der Stadt</i>	26

1. Einführung

Die vorliegende Arbeit beschäftigt sich mit dem Oberthema *Die Renaissance der Stadt*. Sie bildet somit den Auftakt von zwei weiteren Arbeiten.

Bevor eine Definition und Vorstellung einer Renaissance der Stadt hergeleitet werden kann, bedarf es einiger Begriffserklärungen. Daher wird gleich am Anfang eine Definition erarbeitet, die die ökonomischen Besonderheiten der städtischen Agglomerationen hervorhebt.

Im nächsten Abschnitt werden die einzelnen Stadien der Stadtentwicklung von LEO VAN DEN BERG vorgestellt. Diese reichen, von der Phase der Urbanisierung im 19. Jahrhundert, der Phase der Suburbanisierung, dem Zustand der Peri- oder Desurbanisierung bis zum heutigen Stand der Urbanität.

Das darauf folgende Kapitel beschäftigt sich mit den Vor- und Nachteilen von Urbanität, die anhand von Externalitäten, den so genannten *Agglomerationseffekten*, erarbeitet werden. Mit diesen Erkenntnissen wird dann eine ökonomische optimale Stadtgröße abgeleitet.

Das letzte Kapitel beschäftigt sich mit einer gängigen Wachstumstheorie von Städten, der *Export-Basis-Theorie*. Diese Theorie erklärt, wie wirtschaftliches Wachstum in den Städten entsteht. Dazu wird formal der Exportmultiplikator abgeleitet und seine Wirkungsweise dargestellt.

Durch die Erarbeitung dieser Themen, wird schließlich eine Definition der *Renaissance der Stadt* formuliert. Diese Begriffserklärung dient als Grundlage für die nächsten Arbeiten.

2. Definition „Stadt“

Den Begriff der Stadt eindeutig zu definieren, gilt als schwierig. Das Phänomen der Stadt gibt es schon seit über 10.000 Jahren und wird in den verschiedensten Wissenschaften betrachtet und daher auch unterschiedlich definiert. Für die Sozialwissenschaften zeichnen sich eigene Definitionsansätze ab.

Statistiker haben international festgelegt, dass Siedlungen, die 2.000 und mehr Einwohner aufweisen, als Stadt definiert werden.¹ In diesem Zusammenhang ergeben sich folgende Einteilungen:

¹ Vgl. Carlberg 1978, S. 12f

Tab. 1: Einteilung von Ortschaften nach Siedlungsgrößen

Großstadt	100.000 und mehr
Mittelstadt	20.000 – 100.000
Kleinstadt	5.000 – 20.000
Landstadt	2.000 – 5.000
Landgemeinde	bis 2.000

Quelle: Carlberg 1978, S. 12

Nach dieser Klassifikation ergibt sich, dass derzeit 69.049.200 Menschen in der Bundesrepublik Deutschland in urbanen Siedlungen leben, bei einer Gesamtpopulation von 82.531.700 Menschen ist dies eine Quote von 83,6%. In Städten, die nach dieser Einordnung als Großstadt ausgewiesen sind, leben gegenwärtig 25.311.400 Menschen bzw. 30,6%.²

Nun sagt die Einwohnerzahl einer Stadt nicht viel aus, denn allein die Population gibt keinen Aufschluss über die gesellschaftlichen und ökonomischen Verhältnisse. Allerdings hilft diese statistische Vereinbarung weiter, um *Urbanität*, im Folgenden auch *städtische Agglomeration* genannt, als Größe zu erfassen.

Die Sozialwissenschaften, zu denen auch die Soziologie und die Ökonomie gehören, betrachten die Stadt als gesondertes Forschungsfeld. MAX WEBER unterstellt in seiner Definition der Stadt neben den soziologischen auch einige ökonomische Merkmale. In seiner Begriffsabgrenzung schreibt er, dass die Stadt als solches zu beschreiben ist, wenn „[...] *deren Insassen zum überwiegenden Teil von dem Ertrag nicht landwirtschaftlichen, sondern gewerblichen oder händlerischen Erwerbs leben.*“³

Nach seinem Ermessen ist eine Stadt erst dann eine Stadt, wenn sie einen Markt aufweisen kann, auf dem für den „[...] *ökonomischen oder politischen Bedarf unter Produktionsspezialisierung gewerblich gearbeitet und Güter eingehandelt werden...* und [...] ... *auf welchen sich zu festen Zeiten zureisende Händler zusammenfinden, um ihre Waren im großen oder im einzelnen untereinander oder an Konsumenten abzusetzen* ...“⁴

Damit man von einer Stadt im ökonomischen Sinne sprechen kann, müssen die ortsansässigen Einwohner einen ökonomisch wesentlichen Teil ihres Alltagsbedarfs auf den örtlichen Markt

² Vgl. Statistisches Jahrbuch 2005, S. 40; eigene Berechnungen

³ Vgl. Weber 1999, S. 60

⁴ Ebd., S. 61

durch Güter befriedigen, die wiederum von ortsansässigen Bewohnern und denen des nächsten Umlandes für den Absatz auf dem Markt erzeugt oder sonst erworben wurden.⁵

MAX WEBER beschreibt mit seiner Definition die Voraussetzungen und die Besonderheiten der Ökonomie einer städtischen Agglomeration. Nach seiner Theorie ist eine Stadt ein Ort der industriellen Produktion und des Handels, intern und mit dem Umland, nicht aber – oder weniger ausgeprägt – die der Landwirtschaft.

Eine weitere Definition bietet MICHAEL CARLBERG. Auch er beschreibt die Schwierigkeiten, eine eindeutige Begriffsbestimmung für die Stadt festzulegen, denn er sieht ein, dass die Stadt als Gegenstand – je nach Forschungsinteresse – unterschiedlich zu definieren ist. Zum einen erwähnt CARLBERG die Kriterien der Einwohnerzahl, die Siedlungsdichte und die Geschlossenheit der Bebauung. Überschreiten diese Kennziffern einen Mindestwert, dann wird von einer Stadt gesprochen. Zum anderen aber wendet er ein, dass dies nur äußere Merkmale sind und empfiehlt die Betrachtung der Aufgaben, die eine Stadt wahrnimmt.⁶ Zu diesen Aufgaben, angelehnt an die Definition von WEBER, gehört zum Beispiel die Bereitstellung des Marktplatzes.

Dennoch unterstellt CARLBERG – aus ökonomischer Blickrichtung – einige Thesen für den Begriff der städtischen Agglomeration. Im Gegensatz zu den abstrakten Märkten der landläufigen ökonomischen Theorien, weist der Markt der Stadt einige Besonderheiten auf. Zwar spielen hier auch die Akteure, wie die privaten Haushalte, die Unternehmen und der Staat, eine zentrale Rolle in der Betrachtung. Viele Aufgaben werden durch das Zusammenspiel von Angebot und Nachfrage gelöst, aber durch die besondere Dichte der Wirtschaftssubjekte treten eine Vielzahl von externen Effekten auf. Folglich erfordert es eine Ergänzung der dezentralen Marktsteuerung durch eine zentrale Plansteuerung.⁷

In der Begriffserklärung von STEFAN KRÄTKE sind Städte „[...] *Zentren der wirtschaftlichen Entwicklungsdynamik und zugleich die sozialen Brennpunkte gesellschaftlicher Entwicklung*“.⁸ Die Stadt hat aber in seiner Erklärung keine festen Grenzen, daher bezieht er auch die Randbezirke in seine Überlegungen mit ein. Er weist ebenfalls auf die ökonomischen Besonderheiten der Stadt hin. Wie CARLBERG, erklärt er die abstrakten Marktmodelle als unfruchtbar, denn die Wirkungen von Marktkräften sind in städtischen Agglomerationen seiner Meinung nach auch mit externen Effekten verbunden. Ferner sieht er eine Beeinflussung des

⁵ Ebd.

⁶ Vgl. Carlberg 1978, S. 13

⁷ Ebd., S. 14

⁸ Vgl. Krätke 1996, S. 10

städtischen Marktes durch Mobilitätsbarrieren sowie durch wirtschaftliche Dominanzbeziehungen.⁹ Auch unterstellt er den Marktmechanismus des städtischen Versorgungsbereiches als funktionsunfähig, da Infrastrukturen nach den vom Marktmechanismus abweichenden Prinzipien erstellt und bewirtschaftet werden. Die ökonomische Betrachtung gilt daher *besonderen* Märkten, dessen Funktionsweisen sich von den unterstellten Markttheorien unterscheiden: der städtische Wohnungsmarkt, Bodenmarkt und Arbeitsmarkt.¹⁰

Eine eher kurze Definition der Stadt im ökonomischen Zusammenhang bietet RENÉ FREY:

*„Agglomerationen sind diejenigen Gebiete eines Landes, in welchen wirtschaftliche Produktions- und Konsumaktivitäten in hoher Dichte stattfinden. In diesem Raum stellen sich daher Knappheitsprobleme in besonderer Schärfe. Es sei nur an der knappsten Güter erinnert: den nicht vermehrbaren – nur besser nutzbaren – Boden.“*¹¹

Alle diese Autoren sind sich indes einig, dass eine reine ökonomische Betrachtung einer städtischen Agglomeration nicht viel Sinn macht. Sie sehen eher eine sozioökonomische Angehensweise als folgerichtig an.

Fasst man nun diese vier Ansätze zusammen, dann ergibt sich eine brauchbare Begriffsabgrenzung der Stadt:

Eine städtische Agglomeration setzt einen lokalen Markt voraus, auf dem Akteure, die Unternehmen, die privaten Haushalte und der Staat (in diesem Sinne die Stadt) unter besonderen Bedingungen agieren. Hier treffen Beschaffungs- und Absatzmarkt aufeinander. Die Transportkosten sind aufgrund der räumlichen Dichte relativ gering. Die wirtschaftlichen Aktivitäten werden von positiven und negativen externen Effekten begleitet. Baulich ist eine Stadt in Relation zu den ländlichen Gebieten verdichtet, und der Faktor Boden ist in einer besonderen Schärfe knapp. Der Wohlstand einer städtischen Agglomeration wird durch den Handel mit der „übrigen Welt“ und der Binnennachfrage begründet.

3. Das Vier-Phasen-Modell der Stadtentwicklung

Nachdem die Stadt, als eine ökonomisch räumliche Besonderheit, definiert wurde, befasst sich dieses Kapitel mit der urbanen Entwicklung.

⁹ Ebd., S. 11

¹⁰ Vgl. Frey 1990, S. 11

¹¹ Ebd., S. 30

Die Geschichte zeigt, dass die Industrialisierung, beginnend in den fünfziger Jahren des 19. Jahrhunderts, einen enormen Wandel der urbanen und ländlichen Raumstrukturen bewirkte. Der Grund war die sektorale Verschiebung von der Landwirtschaft zur industriellen Massenfertigung, begünstigt durch die verbesserte Arbeitsteilung und den technischen Fortschritt.

Als Grundlage der folgenden Kapitel dient die Überlegung von LEO VAN DEN BERG, die er in seinem Buch „*A Study of Growth and Decline*“ vorstellt. Er sieht vier entscheidende Phasen der Stadtentwicklung. Die erste Phase beschreibt die Entstehung der Städte während der Epoche der Industrialisierung, die so genannte *Urbanisierung*. In der zweiten Phase werden die Gründe der zunehmenden *Suburbanisierung*, also die Entwicklung der Bevölkerungsströme in die Vororte großer Städte, aufgezeigt. Die dritte Phase erläutert die *Des- oder Peri-Urbanisation* und stellt die sukzessive Auflösung der städtischen Gebiete dar. Die letzte Phase beschreibt die *Re-Urbanisation*. Zum Verständnis dieser Betrachtung wird der Raum eingeteilt in *Core* (Stadtkern), *Ring* (Vororte oder Gürtel) und *FUR* (Functional Urban Regions).¹² Mit dem FUR ist die Metropolregion gemeint. Die Reichweite wird per Definition auf 120 km festgesetzt.¹³

3.1 Urbanisierung

Diese Phase beginnt in Europa in der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts und reicht hinein bis in die 1970er Jahre. Maßgeblich ist sie durch den sektoralen Übergang vom Agrar- zum Industriesektor und einer beispiellosen Bevölkerungsexplosion im 19. Jahrhundert gekennzeichnet. In der Zeit von 1870 bis 1910 wuchs die deutsche Bevölkerung von 20 auf 35 Millionen an.¹⁴ Als Grund für diesen rapiden Bevölkerungszuwachs werden zum einen die verbesserten hygienischen Verhältnisse und zum anderen die Fortschritte im medizinischen Bereich sowie die damit einhergehenden sinkenden Sterberaten von Säuglingen angenommen.¹⁵ Durch die verbesserte Arbeitsteilung und die technischen Fortschritte im agrarischen Sektor konnte die Produktion in diesem Zeitraum verdoppelt werden.¹⁶ Dieser hohe Output an agrarischen Erzeugnissen ermöglichte es, zunehmend mehr Menschen in den Städten mit

¹² Vgl. van den Berg 1982, S. 55ff

¹³ Ebd., S. 37

¹⁴ Vgl. Statistisches Taschenbuch Hamburg 1970

¹⁵ Vgl. Reulecke 1985, S. 69

¹⁶ Ebd., S. 70

Lebensmitteln zu versorgen. In den Staaten, in denen sich der Landwirtschaftssektor nicht weiter ausbreiten konnte, entwickelte sich der industrielle Sektor.¹⁷

Der industrielle Sektor, auch sekundärer Sektor genannt, ist durch die Innovationen und den technischen Fortschritt in jener Zeit charakterisiert. Der Einsatz von Maschinen ermöglichte nun eine Massenfertigung. Durch die Vorteile der positiven Agglomerationseffekte (Vgl. Kapitel 4), wurde die Standortwahl der Unternehmer zugunsten der Städte entschieden. Bedingt durch die steigende Bevölkerungszahl und die Freisetzung von Arbeitskräften im primären Sektor kam es zu Einkommensdisparitäten.¹⁸ Die Arbeit suchende Bevölkerung fand nun im industriellen Sektor ihre Arbeitsplätze. Folglich kam es zu einer Abwanderung in die Städte, die so genannte *Landflucht*. Diese Bevölkerungszuströme in die Industriestädte waren enorm. Anhand der Einwohnerentwicklung Hamburgs kann man sich die Dimensionen verdeutlichen. 1867 lebten in der Stadt knapp 160.000 Menschen. Hamburg galt damit auch schon zu jener Zeit als Großstadt. Im Jahre 1880 war die Zahl schon auf 410.000 angewachsen und 1914 lebten knapp eine Millionen Menschen in der Stadt. Vor dem Zweiten Weltkrieg, 1939, zählte Hamburg 1,7 Millionen Einwohner. Das ist ein elffacher Anstieg der Population innerhalb von 70 Jahren.¹⁹

Die Landflucht stellte die Städte vor enorme Herausforderungen. Durch die eingeschränkte Mobilität waren die Arbeiter gezwungen, in räumlicher Nähe zu ihrem Arbeitsplatz zu wohnen. Folglich wurden qualitativ minderwertige Zinskasernen mit kleinen Wohneinheiten geschaffen. Aber es mangelte nicht nur an Wohnraum, auch die infrastrukturellen Gegebenheiten, wie ein Nahverkehrssystem, Straßen, Krankenhäuser, Schulen etc., waren nur bedingt oder gar nicht verfügbar.²⁰ Um diese Entwicklung unter Kontrolle zu halten waren die Städte gezwungen, zu intervenieren. Allerdings geschah dies erheblich zeitverzögert:

*“Within the town all sorts of public amenities have to be provided for the fast-growing population, in the fields of medical care, hygiene, education, and recreation. As a rule, the creation of amenities follows the growth of employment and of the attracted population after a considerable timelag. Without denying that great social abuse occurs, we conclude that many people increase their well-being in this period by moving from country to town.”*²¹

¹⁷ Vgl. van den Berg 1982, S. 25. Unter Nicht-Ausbreitung ist hier nicht Stagnation zu verstehen.

¹⁸ Vgl. Frey 1990, S. 49

¹⁹ Vgl. Statistisches Taschenbuch Hamburg 1970

²⁰ Vgl. Maier/ Tödtling 2001, S. 170f

²¹ Vgl. van den Berg 1982, S. 16

Um einen Kollaps in den überbevölkerten Innenstädten zu vermeiden, war es außerordentlich wichtig, die Mobilität der Arbeiter zu verbessern. Veranschaulichen kann man es an der Entwicklung des öffentlichen Personennahverkehrswesen Hamburgs.

1839 wurden die ersten so genannten Pferdeomnibusse mit 12 Plätzen eingesetzt. 1866 etablierten sich regelmäßig verkehrende Linien mit je 60 Plätzen und festen Endhaltestellen im unmittelbaren Umland. 1880 beförderte dieses stetig expandierende Nahverkehrssystem jährlich bereits 1,6 Millionen Fahrgäste. 24 Jahre später, 1904, wurde von der Hamburger Bürgerschaft die Hochbahn gegründet und schließlich 1912 der erste U-Bahn-Ring eröffnet. Damit war es nicht länger notwendig, dass sich die Arbeiter und deren Familien ausschließlich in unmittelbarer Nähe zu den Fabriken in der Kernzone ansiedeln mussten. Daher siedelten sie auch an den Bahnhöfen und Knotenpunkten des umliegenden Verkehrssystems an. Folglich breitete sich die Stadt nicht mehr nur horizontal, sondern auch axial aus.²²

Nach dem Ersten Weltkrieg wurden die Zustände der Innenstädte deutlich verbessert. In Hamburg wurden unter der Leitung des damaligen Baudirektors Schumacher Konzepte entworfen, die zumindest die Wohnverhältnisse der Stadt aufbesserten.²³

Die Urbanisierungsphase war geprägt durch die Masse der benötigten Arbeitskräfte in der industriellen Produktion und gesteuert von den Einkommensdisparitäten des Stadt-Land-Gefälles. Die Zuwanderung in die Städte hält demnach theoretisch solange an, bis diese Disparitäten abgebaut sind. Das kann einerseits durch die Produktivitäts- und Einkommenssteigerung in den ländlichen Gebieten geschehen oder, im Umkehrschluss, durch das Abbremsen des Einkommenswachstums in den Städten.²⁴

3.2 Suburbanisierung

Diese Phase wird durch das gestiegene verfügbare Einkommen der privaten Haushalte, das Aufkommen des Automobils als Massenware und die Verbesserung des öffentlichen Nah- und Fernverkehrssystems charakterisiert.²⁵

Während sich in der Urbanisierungsphase der Bevölkerungszustrom auf den Kern konzentrierte, setzt in dieser Phase ein Umverteilungsprozess zugunsten des Rings ein. Relativ wohlhabende

²² Vgl. Möller 1999, S. 60ff

²³ Ebd., S. 78ff

²⁴ Vgl. Frey 1990, S. 50f

²⁵ Vgl. van den Berg 1982, S. 29ff

Familien mit Kindern fanden in den Städten kaum Wohnraum, der ihren Ansprüchen genügt hätte. Sie zogen daher in die Stadtrandbezirke, bzw. in die Vororte der Städte, wo sie größere Wohnflächen zu relativ günstigen Preisen vorfanden.²⁶ Durch die Verfügbarkeit des Automobils und dem verbesserten Ausbau der Verkehrswege in die Innenstädte konnten die Arbeitnehmer aus den Vororten ihren Arbeitsplatz in den Kernzonen erreichen. Auch die Agglomerationsvorteile (Vgl. Kapitel 4) konnten durch diese zunehmende und individuelle Mobilität weiterhin genutzt werden.

Die Industrien, die nicht zwangsläufig auf die Agglomerationsvorteile angewiesen waren, siedelten sich in dieser Phase auch in den Ringregionen an. Auch die Verbesserung der Transportmöglichkeiten führte zu einer solchen Tendenz. In den Randzonen trafen sie, bedingt durch den Bevölkerungszuwachs, auf einen verfügbaren Arbeitsmarkt und auf einen Absatzmarkt ihrer Produkte. Ein weiterer Grund für die Abwanderung war die Etablierung des tertiären Sektors (Dienstleistungen), der den Industriesektor in den Innenstädten sukzessiv ablöste. Zunehmend wurden Aufgaben, wie das Rechnungswesen, die Werbung, die Rechtsberatung etc. von den Unternehmen an Dienstleister übertragen.²⁷ Dieser stark expandierende tertiäre Sektor benötigte Raum für seine Büros, die sich in den Innenstädten fanden. Da die Mieten für gewerbliche Zwecke rentabler waren, und heute noch sind, als für die Bereitstellung von Wohnraum, kam es zu einer Verdrängung der privaten Haushalte aus den betreffenden Stadtquartieren (Vgl. Kapitel 4):

*„As it functions on an increasingly large scale, the tertiary sector needs more and more space, which has to be claimed from the older living quarters in the town. Wherever the process described here occurs, the decline in the number of inhabitants of the central town may be seen continue.”*²⁸

Es kann in dieser Phase unterstellt werden, dass die Städte, beziehungsweise die Stadtregionen, zwar weiter wuchsen, allerdings fand das Wachstum in den Ringzonen und zu Lasten des Kerngebiets statt. Durch die Abwanderung, vornehmlich relativ wohlhabender Familien aus den Innenstädten, kommt es zwangsweise zu einem Ausfall von Steuereinnahmen, bei gleich bleibender Inanspruchnahme von zentralörtlichen Leistungen der Kernzonen. In den Innenstädten

²⁶ Vgl. Maier/ Tödtling 2001, S. 171

²⁷ Vgl. Sassen 2000, S. 33

²⁸ Vgl. van den Berg 1982, S. 13

blieben Bevölkerungsgruppen zurück, die tendenziell mehr Leistungen in Anspruch nehmen, als sie selbst finanzierten.²⁹

In diesem Zusammenhang schreibt LÄPPLE:

*„Zwischen Kernstadt und Umland scheint sich eine negative Arbeitsteilung herauszubilden: Der Randwanderung junger und finanzstarker Familien steht die Armutswanderung in die Kernstädte gegenüber.“*³⁰

Das Resultat dieser Entwicklung ist eine chronische Finanzkrise der Kernstädte, was einen Verfall der städtischen Versorgungseinrichtungen und der Infrastruktur zur Folge hat.³¹

3.3 Des- oder Peri-Urbanisation

Der Beginn dieser Phase kann mit dem hohen Aufkommen des Massentransports durch das Automobil und der Verbesserung des Bahnnetzes erklärt werden. In dieser Phase ist eine Verstärkung der negativen Tendenzen der suburbanisierten Stadt zu beobachten.³²

Dadurch, dass die Innenstädte nunmehr einen funktionalen Charakter einnehmen, nämlich die des Arbeitsplatzes, erhöht sich die Zahl der Berufspendler zunehmend. Der Umverteilungsprozess lässt die Bevölkerungsentwicklung der suburbanen Gebiete stagnieren und die Wirtschaftsaktivitäten der Kernstädte nehmen weiter ab.³³

Durch die ansteigende individuelle Mobilität mittels des Automobils, der verbesserten Bereitstellung des öffentlichen Personennahverkehrs sowie dem konsequenten Ausbau von Bundesstraßen und Autobahnen, können die Menschen auf einen immer größer werdenden Radius um die Innenstädte herum ausweichen. Das hat zur Folge, dass die Menschen nun nicht mehr nur in die Agglomerationsgürtel, sondern auch in schon bestehende Kleinstädte innerhalb der FUR ziehen. Die Distanz zum Arbeitsplatz spielt durch die besseren Transportmöglichkeiten nun keine Rolle mehr und die Arbeitnehmer nehmen bisweilen täglich größere Arbeitswege in Kauf.

Ein weiterer Grund dieser Entwicklung ist die Verbesserung der Kommunikations- und Informationstechnologien. Die Bereiche der Dienstleistungsunternehmen, die nicht auf einen

²⁹ Vgl. Frey 1990, S. 51

³⁰ Vgl. Läpple 2003, S. 8

³¹ Vgl. van den Berg 1982, S. 34f

³² Vgl. Maier/ Tödtling 2001, S. 173

³³ Ebd.

direkten Kundenkontakt angewiesen sind, werden nicht mehr vollständig in den repräsentativen Gebäuden der Innenstädte ansässig, sondern in der Nähe von Verkehrsknotenpunkten, wie Autobahnen oder Flughäfen. Dafür wurden mit großem Aufwand ganze Bürokomplexe, die so genannten *Backoffices*, in dafür bereitgestellten Gewerbegebieten erbaut. Durch die Möglichkeit der Nutzung des Internets und anderen Telekommunikationsformen sind diese Bereiche mit den Büros der Innenstadt und mit anderen Unternehmen verbunden. Aber nicht nur die telekommunikative Vernetzung der Unternehmen untereinander gibt diesem Trend seine Dynamik. Auch die Etablierung der Call-Center, die auf diese Weise den Kontakt zu den Kunden unterhalten, aber nicht standortgebunden auf die Innenstädte fixiert sind, wirken unterstützend. Durch diese siedlungsstrukturelle Dekonzentration verlieren die Kernzonen weitere Bevölkerungsteile und vor allem Arbeitsplätze. Daher ist in den meisten westdeutschen Stadtregionen eine Verlagerung der Beschäftigungsdynamik von den Kernzonen auf die Metropolregionen zu beobachten.³⁴

Der Abfluss der zahlungskräftigen privaten Haushalte aus den Kernstadtgebieten hat zur Folge, dass der Handel und die Dienstleistungsunternehmen ebenfalls abwandern, um auf die zahlungskräftige Nachfrage innerhalb der FUR zu treffen.

Aus diesem Grund entstanden nach und nach in den Vororten sowie in den so genannten Zwischenstädten (*suburban municipalities*) eigene Infrastrukturen.³⁵ Wegen der steigenden Anzahl von konsumierenden privaten Haushalten, wurden neben den mittlerweile eingerichteten Basisausstattungen, wie Krankenhäusern und Schulen, auch immer bessere Einkaufsmöglichkeiten und kulturelle Angebote implementiert. Während die Kern- und Ringzonen eine Desurbanisierung erlebten, erreichten im Umkehrschluss die Zwischenstädte einen Zustand der Urbanisierung, da sie maßgeblich von der *Stadtflucht* profitierten.

3.4 Reurbanisierung

Die Phase der Reurbanisierung ist noch nicht signifikant eingetreten und muss daher mit einem Fragezeichen versehen werden. Während VAN DEN BERG die Reurbanisierung als einen Wiedereintritt in die Urbanisierungsphase sieht, stehen einige Argumente dagegen.³⁶

³⁴ Vgl. Läßle 2003, S. 2

³⁵ Ebd., S. 4

³⁶ Vgl. van den Berg 1982, S. 40ff

Die strukturellen Beschaffenheiten der heutigen Kernstädte und der Bevölkerung sind mit den Zuständen während der Urbanisierungsphase nicht vergleichbar. Der rasante Bevölkerungszuwachs während der Urbanisierung war mitunter ein Resultat der wachsenden und tendenziell in ländlichen Gebieten lebenden Bevölkerung. Heute leben die meisten Menschen in der Bundesrepublik bereits in den Städten (nach der Definition, vgl. Kapitel 2), daher würde eine Reurbanisierung eine Umverteilung zwischen den städtischen Regionen bedeuten. Folglich konkurrieren die Städte untereinander um die Zunahme wirtschaftlicher Aktivitäten und zahlungskräftiger Bewohner. Um diese Ziele zu erreichen sind die Städte gezwungen, sich durch Attraktionen und Besonderheiten voneinander abzuheben. Daher greifen viele Stadtverwaltungen auf Stadtmarketingmethoden zurück.³⁷

Die Bedeutung der Stadt hat sich indes auch geändert. Während der Phase der Urbanisierung war der Zustrom der Bevölkerung durch die Einkommensdisparitäten des Stadt-Land-Gefälles und das große Angebot an Arbeitsplätzen begründet. Die Suburbanisierung und Desurbanisierung war mitunter ein Prozess der Verdrängung der Wohnbevölkerung durch das Gewerbe. Um die Stadt wieder für eine Wohnbevölkerung attraktiver zu machen, bedarf es eines Gegentrends. Tatsächlich sind Bevölkerungszuwächse, wenngleich sehr geringe, in den Kernstädten zu beobachten. Als mögliche Erklärung wäre denkbar, dass durch die empfundenen Nachteile, des Pendelns zwischen dem Wohnort und dem Arbeitsplatz, bestimmte Bevölkerungsgruppen wieder verstärkt Wohnraum in der Kernzone nachfragen.³⁸

Im Folgenden ist nun zu klären, welche Kriterien ausschlaggebend sind, die die Unternehmen und die privaten Haushalte dazu bewegen, in städtische Agglomerationen zu ziehen, beziehungsweise dort zu verweilen.

4. Externe Effekte zur Bestimmung urbaner Wirtschaftstätigkeit

Die urbane Konzentration von privaten Haushalten (Konsumenten), Unternehmen (Produzenten) und der öffentlichen Hand (in diesem Sinne die Stadt) ziehen unweigerlich so genannte Externalitäten mit sich. Diese Effekte werden in diesem Zusammenhang auch als Agglomerationseffekte bezeichnet und in

³⁷ Vgl. Tharun/ Bördlein 2000, S. 61

³⁸ Vgl. Frey 1990, S. 54

- Interne Effekte
- Externe Effekte, mit einer weiteren Gliederung in
 - Lokalisationseffekte
 - Urbanisationseffekte
- Öffentliche Güter/Allmende

unterteilt.³⁹

Interne Effekte gehören zwar formal zu den Agglomerationseffekten, spielen in dieser Betrachtung aber nur eine untergeordnete Rolle. Daher werden sie hier nicht explizit behandelt.

Externalitäten sind dadurch gekennzeichnet, dass durch das wirtschaftliche Agieren der Akteure (private Haushalte, Unternehmen und Staat), Auswirkungen auf den Marktmechanismus von Dritten initiiert werden, die nicht dem Urheber zuzurechnen sind.⁴⁰ Die Nutzenfunktion der betroffenen privaten Haushalte, beziehungsweise die Produktionsfunktion der betroffenen Unternehmen, enthält ein von einem anderen Entscheidungsträger kontrolliertes Element.

Diese externen Elemente können negativ (in Form von Zusatzkosten für einen Dritten) oder auch positiv (in Form von Nutzenstiftung Dritter) ausfallen, ohne dass der Verursacher, im Falle eines negativ externen Effektes, eine kompensierende Gegenleistung dem Beschädigten zukommen lässt; beziehungsweise, im Falle eines positiven externen Effektes, eine Kompensation von dem Nutznießer erhält.⁴¹

Zwei weitere Formen der Externalitäten sind das *öffentliche Gut* und die *Allmende*.

Öffentliche Güter charakterisieren Gebiete oder Objekte, die einem Nicht-Ausschlussprinzip und einer Nicht-Rivalität entsprechen.⁴² Der Nicht-Ausschluss bedeutet, dass unbegrenzt viele Konsumenten das öffentliche Gut nutzen können und keiner davon abgehalten oder *ausgeschlossen* werden kann. Die Nicht-Rivalität soll heißen, dass sich die Qualität des Gutes (bspw. Straßenbeleuchtung), bei zunehmender Nutzung durch konsumierende Wirtschaftssubjekte, nicht mindert. Öffentliche Güter gelten als unteilbar⁴³ und werden den positiven Externalitäten zugeordnet, weil sie unentgeltlichen Nutzen stiften.⁴⁴

³⁹ Vgl. Maier/ Tödting 2001, S. 108ff

⁴⁰ Vgl. Gabler 2002, S.111

⁴¹ Vgl. Schumann 1987, S. 405

⁴² Vgl. Feess 1997, S. 499

⁴³ Vgl. Blankart 1998, S. 23

⁴⁴ Vgl. Schumann 1987, S. 411f

Die *Allmende* bezeichnet Gebiete und Objekte, die zwar für jeden zugänglich (sprich Nicht-Ausschlussprinzip) sind, aber Rivalität erzeugen. Durch das Nichtausschlussprinzip, können alle Akteure die Allmende nutzen. Vornehmlich kommen sie bei natürlichen Ressourcen und Umweltgütern vor und gelten als negative Externalitäten.

4.1 Externe Effekte

Die Wirkungsweise der Externen Effekte wurde im vorgehenden Kapitel erläutert. Eine weitere Differenzierung lässt diese Externalitäten untergliedern in *Lokalisationseffekte* und *Urbanisationseffekte*. Ziel dieser Betrachtung ist, inwieweit sich die Wirtschaftssubjekte (Unternehmen und private Haushalte) entscheiden, in urbanen Agglomerationen zu leben und zu arbeiten.

4.1.1 Lokalisationseffekte

Lokalisationseffekte sind solche Effekte, die sich zwischen Unternehmen innerhalb einer Branche ereignen. Folglich wirken sie extern auf die Betriebe ein, aber intern auf die jeweilige Branche.⁴⁵ Wie bei den Externalitäten üblich, gibt es auch hier positive und negative Effekte. Sie werden als *Lokalisationsvorteile*, beziehungsweise *Lokalisationsnachteile* bezeichnet.

4.1.1.1 Lokalisationsvorteile

Beispiele für Lokalisationsvorteile sind zahlreich und beziehen sich primär nicht ausschließlich nur auf städtische Gebiete. So können Regionen für einzelne Branchen, wie zum Beispiel die Stahl- und Kohleindustrie, Vorteile bieten, die für ihre Produktion auf ein Gebiet zurückgreifen müssen, das eine hohe Konzentration an Rohstoffvorkommen aufweist. Aber auch eine Generierung von speziellen Zuliefererindustrien und die Entstehung eines spezialisierten Arbeitsmarktes sind vorteilhaft. Weiterer Nutzen einer geballten Lokalisation kann die Existenz von auf die Branche konzentrierten Forschungs- und Bildungseinrichtungen oder Konstruktionsbüros sein. Als Beispiel wäre hier der Luftfahrt-Cluster in Hamburg zu nennen, dem eine Reihe von spezialisierten Hochschulen zur Verfügung steht.⁴⁶ Eine Kooperation der Branche könnte dazu führen, dass gemeinsame Infrastrukturen, zum Beispiel Spezialhäfen,

⁴⁵ Vgl. Carlino 1978, S. 12

⁴⁶ Vgl. Klung 2005, S. 9ff

geschaffen werden und dadurch kostengünstig für die einzelnen Unternehmen genutzt werden könnten. Das kann schließlich zur Folge haben, dass andere Unternehmen durch diese Maßnahmen ihre Standortentscheidung zugunsten dieser Region treffen.

Inwieweit sich ein Unternehmen bei seiner Standortwahl für die Lokalisationsvorteile entscheidet, hängt unter anderem auch von seiner Größe ab. Externe Lokalisationseffekte können für kleinere Unternehmen als vorteilhafte Externalitäten wahrgenommen werden; größere Unternehmen haben zudem noch die Möglichkeit, diese Vorteile zu internalisieren und erfahren dadurch positive Skaleneffekte. Unter Skaleneffekten (Economies of Scale) ist zu verstehen, dass durch eine Erweiterung des Inputs um eine Einheit der Output um eine Mehrzahl von Einheiten erhöht werden kann. Wenn ein Großunternehmen sich kleinere Unternehmen der lokalen Branche aneignet, dann kann es Größenkostensparnisse verwirklichen, da seine Fixkosten, relativ zum Mehreinsatz einer Einheit Input, sinken. Dies kann zum Beispiel der Fall sein, wenn durch verbesserte Arbeitsteilung Spezialisierungsvorteile und dadurch Kostenvorteile entstehen.⁴⁷ In diesem Fall ist das Großunternehmen in der Lage, die lokale Branche zu kontrollieren.⁴⁸ Das führt unweigerlich dazu, dass die Skalenvorteile intern dominieren, solange die wirtschaftliche Lage stabil ist. In Zeiten von Wirtschaftskrisen können diese Vorteile schnell in Nachteile umkippen, sofern man unterstellt, dass solche komplexen Unternehmensstrukturen schwerlich umstrukturiert werden können. Daher kann man ableiten, dass keine scharfe Abgrenzung zwischen den externen Lokalisationseffekten und den internalisierten Skaleneffekten existiert.⁴⁹

4.1.1.2 Lokalisationsnachteile

Nachteilige Effekte können zum Beispiel die Ballung von Aktivitäten von branchenähnlichen Betrieben sein, die sich auf einer räumlich beschränkten Region konzentrieren. Das hat zur Folge, dass, aufgrund des limitierten Angebots an Faktoren, wie Arbeit und Boden, die steigende Nachfrage zu hohen Lohnkosten und Grundstückspreise führen würde. Weitere Nachteile der zu hohen Konzentration von Aktivitäten kann man in Erholungsgebieten beobachten. Dort, wo zunehmende bauliche Freizeiteinrichtungen und Hotelanlagen etc. entstehen, besteht die Gefahr, dass die ursprüngliche Attraktivität der Landschaft zerstört wird.⁵⁰

⁴⁷ Vgl. Samuelson/ Nordhaus 1998, S. 131f

⁴⁸ Vgl. Maier/ Tödtling 2001, S. 111f

⁴⁹ Ebd., S. 112

⁵⁰ Ebd.

4.1.2 Urbanisationseffekte

Gemeint sind hier solche Effekte, die sich zwischen den *verschiedenen* Branchen und den *verschiedenen* Aktivitäten ereignen. Da eine solche Konzentration von der Vielzahl an Aktivitäten und einer Fülle von ungleichen Branchen eher in städtischen Agglomerationen kumulieren, spricht man von Urbanisationseffekten. Somit sind diese Effekte, positiver oder negativer Art, diejenigen Einflüsse auf das Ergebnis eines Wirtschaftssubjekts, die sich aus dem gesamten Umfang der wirtschaftlichen Aktivitäten in einer Region ergeben. Ähnlich wie bei den Lokalisationseffekten, gibt es hier Urbanisationsvor- und -nachteile. Auch bei diesen beiden Arten der Externalitäten gibt es keine exakte Abgrenzung.

4.1.2.1 Urbanisationsvorteile

Urbanisationsvorteile beeinflussen die verschiedenen Gruppen der Wirtschaftssubjekte anders. Zum einen kann man hier differenzieren zwischen den Unternehmen und den privaten Haushalten.

Die Unternehmen stehen, aufgrund der Vielzahl an unterschiedlichen Branchen und Konsumenten der urbanen Agglomeration, einem großen regionalen Absatzmarkt gegenüber. Durch die geringen räumlichen Entfernungen entstehen auch geringere Transportkosten, was für den Absatz zweifellos vorteilig ist. Ebenso vorteilig sind die Verfügbarkeiten und die räumliche Nähe von verschiedenen unternehmensnahen Dienstleistungen, Forschungs- und Bildungseinrichtungen, die Präsenz einer hochwertigen und auf die Wirtschaftszweige ausgerichtete Infrastruktur sowie die spezialisierten Angebote an Kultur-, Freizeit- und Konsumeinrichtungen. Durch die Vielzahl der branchenunterschiedlichen Unternehmen entsteht ein leistungsfähiger Arbeitsmarkt.⁵¹ Die wirtschaftlichen und sozialen Kontakte sind wegen der kurzen Distanzen einer Stadt leichter zu knüpfen und zu pflegen. Auch die räumliche Nähe und die daraus resultierende Übersichtlichkeit zu den wirtschaftlichen und politischen Entscheidungsträgern sind von Nutzen.⁵²

Neue und auf ständig wechselnde Konsumenten spezialisierte Firmen siedeln sich gerne in großen Städten an und nutzen die Urbanisationsvorteile, da sie durch die verschiedenen Märkte einen guten Zugang für ihre Produkte finden. Dies gilt insbesondere für Produzenten von Gütern,

⁵¹ Vgl. Frey 1990, S. 43

⁵² Vgl. Maier/ Tödtling 2001, S. 113

die nicht für einen breiten Absatzmarkt bestimmt und dort auch nicht überlebensfähig wären.⁵³ Ein weiterer Vorteil ist die Substituierbarkeit von Transport- und Zuliefererbetriebe. Sollte ein Betrieb ausfallen, kann ein Unternehmen auf ein anderes zurückgreifen. Zusammenfassend kann man daher sagen, dass all diese Urbanitätsvorteile die Transaktionskosten der Unternehmer senken.

Für die Konsumenten, also die privaten Haushalte, bieten sich auch Vorteile aus den Urbanisationseffekten. Durch die räumliche Nähe des Arbeitsplatzes ist der Arbeitsweg verhältnismäßig schnell zu erreichen. Auch profitieren die privaten Haushalte von der Vielzahl der unterschiedlichen Konsummöglichkeiten. Ähnlich wie bei den Unternehmen können sie auf ein spezialisiertes und abwechselndes Angebot an Freizeit- und Kultureinrichtungen, wie Theater, Museen, Galerien etc., zurückgreifen. Ferner steht ihnen die gesamte Infrastruktur, wie Straßen- und öffentliche Nahverkehrssysteme, Schulen, ärztliche Versorgungseinrichtungen etc., zur Verfügung.

4.1.2.2 Urbanisationsnachteile

Die Urbanisationseffekte können sich natürlich auch nachteilig auswirken. Durch die räumliche Konzentration der Bewohner und Unternehmen innerhalb einer Stadt, steigen bei zunehmender Nachfrage die Preise der Faktorangebote, wie zum Beispiel der Boden. Diese kumulierte Nachfrage nach diesen knappen Gütern erzeugen Verdrängungen. Durch steigende Bodenpreise steigen zwangsläufig auch die Mieten, was eine Polarisierung der sozialen Strukturen der Bewohner mit sich zieht. Diesen sozialen Umstrukturierungsprozess nennt man auch *Gentrification* oder zu Deutsch *Gentrifizierung*. Die Gentrifizierung beschreibt die Verdrängung von einkommensschwachen Bewohnern einzelner Stadtquartiere durch vergleichsweise wohlhabende Familien, die sich aufgrund ihres höheren Einkommens und den daraus resultierenden höheren Wohnansprüchen höhere Mieten leisten können.⁵⁴ Diese Wohnpräferenzen führen zu einer Verdrängung zu Lasten der einkommensschwachen Bevölkerungsschicht und werten gleichsam den betroffenen Stadtteil auf.

Ein weiterer Grund für Verdrängungen kann in diesem Zusammenhang eine monofunktionale Innenstadtplanung sein. Durch die Bereitstellung von Gewerbeflächen ist es den Grundbesitzern

⁵³ Vgl. Häußermann/ Siebel 1987, S. 17

⁵⁴ Vgl. Bäing 2001, S. 6

möglich, höhere Mieten realisieren zu können, als vergleichsweise für den Wohnraummietzins. Folglich verdrängen die Unternehmen zunehmend die Bevölkerung aus den Quartieren.⁵⁵ Generell kann man unterstellen, dass diese Verdrängungsmechanismen ausgelöst werden, wenn bei einer Gruppe der Wirtschaftssubjekte die negativen Urbanisationseffekte überwiegen. In diesem Fall würde es zu einer Umverteilung kommen: Solche Gruppen, die Wohlfahrtsgewinne verzeichnen können und andere, die Wohlfahrtsverluste hinnehmen müssen.⁵⁶

Ein weiterer Nachteil der Urbanisationseffekte sind die zunehmenden Umwelt- und Verkehrsprobleme, zunehmende Anonymität und die daraus resultierende Kriminalität etc.⁵⁷ Diese negativen Externalitäten lassen sich zusätzlich unter der Problematik der Öffentlichen Güter subsumieren.

4.2 Die optimale Stadtgröße

Durch die vorhergehende Betrachtung und Bewertung der Lokalisations- und Urbanisationseffekte kann man eine ökonomisch begründete, optimale Stadtgröße ableiten. Zugrunde gelegt wird die Anzahl der Wirtschaftssubjekte⁵⁸ einer Stadt und eine Kosten-Nutzen-Analyse erstellt. Die Kosten aus den negativen Effekten und die Erlöse (Nutzen) der positiven Effekte werden normiert und auf die Anzahl der Wirtschaftssubjekte umgelegt.⁵⁹

Die Annahme ist, dass die Vorteile, also die Erlöse, der Wirtschaftssubjekte bei einer zunehmenden Stadtgröße degressiv zunehmen. Das bedeutet, dass sich die Summe der privaten und öffentlichen Leistungen zwar für den Einzelnen erhöhen, aber nicht proportional zur Zunahme der Stadtbevölkerung.

Umgekehrt verhält es sich bei den Nachteilen, also den Kosten pro Bewohner. Diese nehmen bei einem Bevölkerungszuwachs progressiv zu. Das bedeutet, dass zum Beispiel bei einem Bevölkerungszuwachs auch Umweltverschmutzung, Lärmbelästigung etc. steigt.

Grafisch lässt sich das wie folgt darstellen:

⁵⁵ Vgl. van den Berg 1982, S. 35

⁵⁶ Vgl. Maier/ Tödtling 2001, S. 121f

⁵⁷ Vgl. Frey 1990, S. 57

⁵⁸ Unter Wirtschaftssubjekten sind alle wirtschaftlich operierenden Akteure, also die Unternehmen, die privaten Haushalte und die Stadt als öffentliche Hand, zu verstehen.

⁵⁹ Vgl. Carlberg 1978, S. 173f

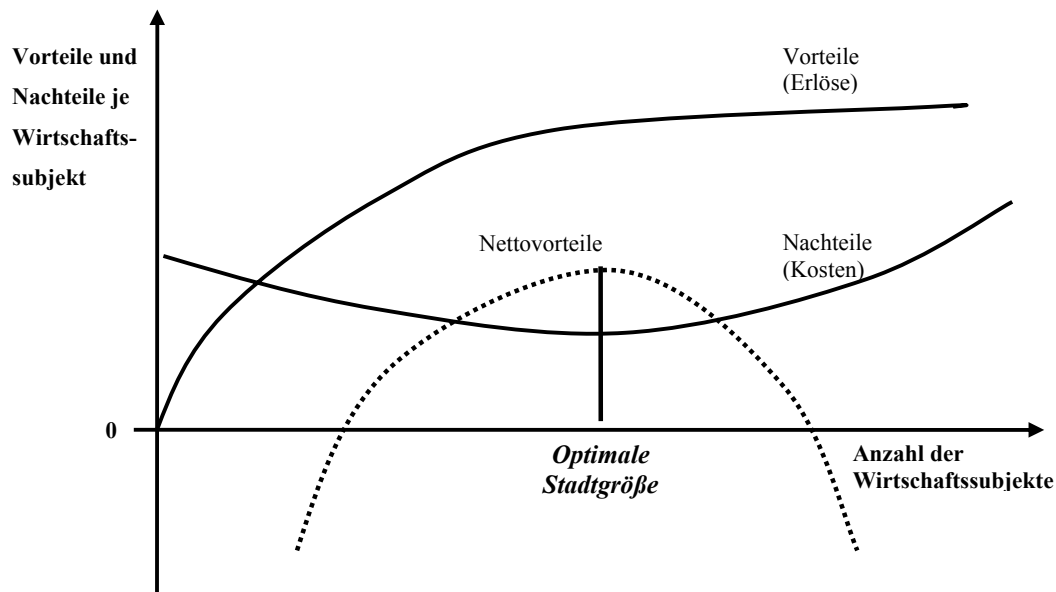


Abb. 1: Optimale Stadtgröße

Anhand dieser Grafik kann man erkennen, dass die Vorteile (Erlöse) pro zusätzlichem Wirtschaftssubjekt anfangs zunehmen, aber ab einer bestimmten Anzahl die Zunahme kleiner wird (degressiv). Bei den Kosten verhält es sich dementsprechend umgekehrt (progressiv).

Dort, wo die Nachteile die Vorteile des einzelnen Wirtschaftssubjektes überwiegen, also am Hochpunkt der abgeleiteten Nettovorteile, liegt die *optimale Stadtgröße*. Jedes zusätzliche Wirtschaftssubjekt würde ab dem Punkt einen Kostenzusatz bewirken.

In der Praxis wird dieses Modell zur Ermittlung der optimalen Stadtgröße schwierig anwendbar sein, da die Ausmaße der Externalitäten ökonomisch schwer zu bewerten sind.⁶⁰ Allerdings hat sich dieses Modell in Teilbereichen profilieren können, wie zum Beispiel bei Untersuchungen im Verkehrssektor.⁶¹

⁶⁰ Vgl. Carlberg 1978, S. 174; Frey 1990, S. 58

⁶¹ Vgl. Maier/ Tödtling 2001, S. 122

5. Der Export-Basis-Ansatz zur Bestimmung urbaner Wirtschaftsleistung

Als ein Messinstrument für die Bestimmung des wirtschaftlichen Wachstums oder Rückgangs einer Stadt, hat sich seit den 1950er Jahren die Export-Basis-Theorie etabliert.⁶²

Auch GEPPERT und GORNIG vom Deutschen Institut für Wirtschaftsforschung (DIW) nehmen im Wochenbericht 26/2003 dieses Konzept als Grundlage zur Betrachtung und Bewertung der Position Berlins, indem sie die Exportfähigkeit der Stadt im Verhältnis zum Beschäftigungszuwachs analysieren.⁶³

5.1 Die Funktionsweise des Modells

Die Funktionsweise dieses Ansatzes gestaltet sich folgendermaßen:

Die Stadt wird als ein in sich geschlossenes Wirtschaftssystem betrachtet. Dieses System besteht aus zwei Bereichen: zum einen der exportorientierte Sektor und zum anderen der Sektor, der die Bedürfnisse der Stadt (private Haushalte, Unternehmen und die Stadt, als Staat) befriedigt.

Der exportorientierte Sektor produziert Güter und Dienstleistungen, die aus der Stadt geführt werden. Dem gegenüber steht ein Einkommenszufluss zugunsten der städtischen Ökonomie. Dieses Einkommen aus den Exporten wird als Basis des Wirtschaftswachstums der Stadt angesehen und heißt folglich *Export-Basis*.

Der Sektor zur Befriedigung der internen Versorgung der Stadt wird *Service-Sektor*⁶⁴ oder auch *lokaler Sektor*⁶⁵ genannt. In diesem Sektor werden Dienstleistungen und Güter produziert, die innerhalb der Stadt abgesetzt und verbraucht werden. Hinzu kommt auch die Produktion der Vorleistungen, die für die Herstellung der Exporte benötigt werden. Formal kann man diese Wirkungskette wie folgt darstellen:

Die Herstellung von Gütern, Dienstleistungen und Vorleistungen des Service-Sektors H und die Summe der exportierten Güter und Dienstleistungen (R), ergeben in der Summe die gesamte Volkswirtschaft (D)

$$D = R + H \quad (1)$$

⁶² Vgl. Krätke 1996, S. 41

⁶³ Vgl. Geppert/ Gornig 2003, S. 1ff

⁶⁴ Vgl. Krätke 1996, S. 41; unter dem Begriff sind nicht ausschließlich Dienstleistungen gemeint, sondern auch die Produktion von Gütern.

⁶⁵ Vgl. Carlberg 1978, S. 116

Da die Exportnachfrage für die betreffende Stadt aus der Volkswirtschaft der „übrigen Welt“ entspringt, ist sie autonom. Der lokale Bereich beliefert den Exportbereich mit Vorleistungen ($H_1, H_2, H_3 \dots$), mit der Nachfragequote (n) pro Einheit

$$H_1 = nR \quad (2)$$

Die Produktion der Vorleistungen des lokalen Bereichs benötigt auch Vorleistungen, die wiederum ebenfalls Vorleistungen benötigen

$$H_2 = nH_1 ; H_3 = nH_4 \text{ usw.} \quad (3)$$

Daher summiert sich die lokale Nachfrage aus den direkten und indirekten Vorleistungen

$$H = H_1 + H_2 + H_3 + H_4 + \dots \quad (5)$$

Setzt man diesen Ausdruck nun in (2) ein, dann

$$H = nR + nH_1 + nH_2 + nH_3 + nH_4 + \dots \quad (6)$$

oder

$$H = nR + n^2R + n^3R + n^4R + \dots \quad (7)$$

oder

$$D = R + nR + n^2R + n^3R + n^4R + \dots \quad (8)$$

Unterstellt man, dass die Nachfragequote nach Exporten (n) größer Null und kleiner Eins ist, so kann man ableiten

$$D = \frac{1}{1 - n} R = mR \quad (9)$$

Der Ausdruck (9) beschreibt den Multiplikator (m) und gibt an, um wie viele Einheiten die gesamte Wertschöpfung einer Stadt wächst, wenn eine Einheit exportiert wird.

5.2 Der Erklärungsinhalt des Ansatzes

Der Export-Basis-Ansatz bietet einige Erklärungsansätze. Zum einen kann durch diese Berechnung bestimmt werden, welche Städte, gemessen am Pro-Kopf-Einkommen, wohlhabend sind. Diese Städte weisen einen überdurchschnittlichen Anteil an Branchen auf, die eine hohe Wertschöpfung pro Arbeitsplatz haben. Zum anderen können Städte ermittelt werden, die aufgrund des hohen Anteils an Branchen der Exportbasis ökonomisch schnell wachsen.⁶⁶

⁶⁶ Vgl. Frey 1990, S. 193

Allerdings kann man die wirtschaftliche Expansion durch die Exportnachfrage nicht automatisch mit einem Beschäftigungszuwachs gleichsetzen. Dieser hängt maßgeblich von der Arbeitsproduktivität ab.

Die Arbeitsproduktivität (P) ist der Quotient, bestehend aus der Nachfrage (N), in diesem Falle der Exporte, und der Anzahl der Beschäftigten (B)

$$P = N/B \quad (10)$$

Die Arbeitsproduktivität gibt in diesem Zusammenhang darüber Aufschluss, inwieweit sich die zusätzliche Nachfrage nach Exporten in Relation zur Anzahl der Beschäftigten verhält. Ist die Arbeitsproduktivität relativ hoch, dann arbeiten verhältnismäßig wenige Arbeitskräfte an dem herzustellenden Gut. Ist die Arbeitsproduktivität relativ gering, dann produzieren verhältnismäßig viele Arbeitskräfte das Gut oder die Dienstleistung. Daher ist anhand der Arbeitsproduktivität zu erkennen, in welcher Form die Arbeitsplätze, beispielsweise durch verbesserte Arbeitsteilung, rationalisiert oder gar aufgestockt werden.

Formal ausdrücken kann man diese Annahme wie folgt

$$\Delta B/B = \frac{\Delta N/N}{\Delta P/P} \quad (11)$$

Steigt nach diesem Ausdruck die Exportnachfrage und die Arbeitsproduktivität bleibt konstant, dann steigt auch die Anzahl der Beschäftigten. Die Nachfrage nach Exportgütern ist wiederum abhängig von der Einkommenselastizität und der Beschaffenheit der herstellenden Branche. Daher kann man die städtischen Exportbasen weiter differenzieren und bezüglich der Beschäftigungszunahme, bzw. -abnahme analysieren.

Unterteilt man die Branchen in *moderne* und *alte Industrieproduktionsstätten* und in *kommerzielle Dienstleistungen*, dann ergibt sich folgendes Bild:

Die Nachfrage nach *kommerziellen Dienstleistungen* weist wegen der überdurchschnittlichen Zunahme der Nachfrage sowie eines eher unterdurchschnittlichen Produktivitätswachstums ein Beschäftigungswachstum auf. Beispielsweise sind in diesem Sektor die Banken, Versicherungen, Rechts- und Wirtschaftsberatungen zu nennen, aber auch die überregionalen Sektoren der Finanzdienstleistungen, der Medien und des Tourismus.⁶⁷ Das Wachstum an Arbeitskräften liegt, in Relationen zu anderen Branchen, über dem Durchschnitt und übt daher eine Sogwirkung, bezogen auf die Zuwanderung an Arbeitskräften, zugunsten der Stadt aus, die sich auf diese

⁶⁷ Vgl. Geppert/ Gornig 2003, S. 3f

Branchen spezialisiert hat.⁶⁸ Nach Berechnungen des DIW hat dieser Sektor der überregionalen Dienstleistungen im Zeitraum von 1998 bis 2002 einen Beschäftigungszuwachs um 15% verzeichnen können. Deutliche Gewinne konnten in diesem Zeitraum die Städte München, Frankfurt am Main, Stuttgart, Düsseldorf und Hamburg verzeichnen. Hier lag der Zuwachs an Beschäftigten bei 20%, während die durchschnittliche nationale Zuwachsrate in den anderen Großstädten dagegen um ein Viertel niedriger lag.⁶⁹

Dem gegenüber stehen die Städte, die einen hohen Anteil an *modernen Industrien* aufweisen. Hier sind zum Beispiel die High-Tech-, Elektronik- und die Pharmabranche zu nennen. Ihr Produktivitätswachstum ist durch- bis überdurchschnittlich, während die Nachfrage nach ihren Gütern überdurchschnittlich hoch ist. Relativ zu den Städten mit einem hohen Anteil an kommerziellen Dienstleistungen, wird diese Region nur mäßige Zuwanderungsraten initiieren.

Als dritter zu betrachtender Sektor, sind die Städte zu nennen, die einen hohen Anteil an *alten Industrien* haben, wie u.a. die Verarbeitung von Kohle und Stahl oder die Branche der Massenchemie. Unter diesen Industriestätten sind diejenigen gemeint, die in Relation zu den modernen Industriestätten veraltete Industriestrukturen aufzeigen. Dieser Sektor ist durch steigende Arbeitsproduktivitäten und sinkende Nachfrage gekennzeichnet. Folglich setzt dieser Sektor Arbeitskräfte frei und eine mögliche Abwanderung⁷⁰ ist die Folge.

Die folgende Tabelle soll die Bestimmungsfaktoren des Wertschöpfungs- und Beschäftigungswachstums verdeutlichen:

Tab. 2: Bestimmungsfaktoren des Wertschöpfungs- und Beschäftigungswachstums

Sektor	Zunahme der Nachfrage bzw. der Produktion	Zunahme der Arbeitsproduktivität	Zunahme der Beschäftigung
Landwirtschaft	unterdurchschnittlich	überdurchschnittlich	stark unterdurchschnittlich
Alte Industrien	unterdurchschnittlich	überdurchschnittlich	unterdurchschnittlich
Neue Industrien	überdurchschnittlich	überdurchschnittlich	(über) durchschnittlich
Kommerzielle Dienstleistungen	überdurchschnittlich	(unter) durchschnittlich	stark überdurchschnittlich
Staatliche Dienstleistungen	überdurchschnittlich	unterdurchschnittlich	stark überdurchschnittlich

Quelle: Frey (1990), S. 194

⁶⁸ Vgl. Frey 1990, S. 193 f

⁶⁹ Vgl. Geppert/ Gornig 2003, S. 3; untersucht wurden die Dienstleistungsbranchen Finanzen, Beratung, Tourismus und Medien.

⁷⁰ Der Begriff der Abwanderung wird in diesem Kontext zunächst als vage bezeichnet, da sicherlich die Industriebetreiber, sprich die Produzenten, abwandern, die freigesetzten Arbeitnehmer aber nicht zwangsläufig folgen und die Transferleistungen der Stadt in Anspruch nehmen.

5.3 Kritik

Die Export-Basis-Theorie wird in zwei Bereichen stark kritisiert. Zum einen fehlt die praktische Anwendung dieses Konzeptes, da die Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung (VGR) die wichtigen, zur Berechnung benötigten Determinanten, nicht explizit ausweist.⁷¹ Dazu gehört maßgeblich die empirische Abgrenzung für die Verwendung der produzierten Güter. Empirisch kann nicht exakt bestimmt werden, welche Güter und Dienstleistungen innerhalb der Stadt verwendet werden, also dem Service-Sektor zuzurechnen sind und welche für den Export bestimmt sind. Die Praxis kann die wirtschaftliche Tätigkeit nur anhand der Beschäftigten erfassen, während die Wertschöpfung und die einzelnen Wirtschaftsräume nicht genau abgrenzbar sind. Diese Tatsache führt zum nächsten Problem: die räumliche Abgrenzung der Wirtschaftsgebiete selbst. Je kleiner das Wirtschaftsgebiet einer Stadt umschrieben wird, desto mehr Güter würden den Exporten zugerechnet werden. Je größer das Wirtschaftsgebiet betrachtet wird, desto größer würde der Anteil an Service-Leistungen für den regionsinternen Bedarf sein. Folglich steigt der Service-Sektor proportional zur Größe der Stadt.⁷²

Ein weiterer Kritikpunkt ist die Annahme, dass der Export-Sektor einer Stadt wichtiger sei, als der Service- oder lokale Sektor. Viele Kapital- und Einkommenszuflüsse einer Stadt entstehen nicht nur aus den Exporten, sondern sie resultieren eher von den verschiedenen, hierarchischen Unternehmensstrukturen. Wenn eine Stadt eine hohe Konzentration von Firmen-Zentralen überregional agierender Unternehmen aufweist, dann fließt in diese Stadt Kapital und Einkommen, das auf Produktionsaktivitäten anderer Standorte basiert. Auch der Zufluss von externen Dividenden, Renten aus auswärtigem Immobilienbesitz u.ä., stellen leistungslose Besitzeinkommen dar. Diese Einkommens- und Kapitalzuflüsse bestehen also aus Transfereinkommen, denen keine realwirtschaftliche Export-Aktivität innerhalb des betrachteten Wirtschaftsraums gegenübersteht.

Auch die Wichtigkeit der Zuliefererbetriebe, deren Produktion als Vorleistungen für die Exporte angesehen und dem Service-Sektor zugerechnet wird, wird unterschätzt. Sollte ein exportierendes Unternehmen seine gesamte Produktion an einem Standort durchführen, dann würde um dieses Unternehmen herum ein Netzwerk aus Betrieben und Unternehmen entstehen, die die „Export“-Unternehmen mit Vorleistungen versorgen. Je größer und ausdifferenzierter die regionsinterne

⁷¹ Vgl. Frey 1990, S. 195; Krätke 1996, S. 43

⁷² Vgl. Krätke 1996, S. 44

Arbeitsteilung zwischen den Betrieben ist, desto höher ist auch ihr Anteil an Service-Aktivitäten in der städtischen Wirtschaft.⁷³

Vor diesem Hintergrund kann man eine Umkehrung des Export-Basis-Modells formulieren, indem nicht die Exporte die wirtschaftliche Expansion der Metropolen herbeiführen, sondern die Aktivitäten des Service-Sektors. Denn, je ausdifferenzierter und vernetzter sich der Service-Sektor einer Stadt organisiert, desto attraktiver kann sich der, in dieser Betrachtung urbane Standort als Produktionsstätte für neue Unternehmen anbieten.⁷⁴

6. Fazit und Definition der *Renaissance der Stadt*

Nachdem eine brauchbare Definition zur Beschreibung einer Stadt im ökonomischen Sinne bestimmt wurde, konnten in dieser Arbeit einige Determinanten zur Bewertung der städtischen Ökonomie vorgestellt werden.

Zum einen zeigte die Vorstellung des Vier-Phasen-Modells die Entwicklung urbaner Agglomerationen, von Beginn der Industrialisierung bis zur Gegenwart. In diesem Abschnitt wurde deutlich, dass nach der Urbanisierungsphase die Bedeutung der Kernstädte als Lebensraum für den arbeitenden Teil der Bevölkerung, insbesondere für die relativ finanzstarken Familien, immer unbedeutender wurde. Daher sollte in dieser Darstellung die wichtige Tatsache Beachtung finden, dass viel mehr Leistungsbezieher die Städte bewohnen, als jene Gesellschaftsgruppen, die diese Leistungen finanzieren. Folglich zieht diese Tatsache eine negative Entwicklung der infrastrukturellen Bereitstellungen, wie kulturelle Einrichtungen und dergleichen mit sich. Lässt man die zu untersuchende Phase der Re-Urbanisierung zunächst außen vor, dann kann man unterstellen, dass sich nach diesem Modell die Städte derzeit in einem Zustand der Auflösung befinden.

Welche Bewertungsdeterminanten sich für die Bedeutung und die Attraktivität einer Stadt finden, behandelte das Kapitel der Agglomerationseffekte. Hier wurde deutlich, dass Urbanität und räumlich verdichtete Lokalisationen durchaus Vorteile für Unternehmen und private Haushalte bieten. Begründet wurde dies mit den positiven Effekten. Selbstverständlich gibt es auch hier eine Kehrseite: die negativen Lokalisations- und Urbanisationseffekte. Hervorzuheben sind an dieser Stelle die Verdrängungsmechanismen der Wohnbevölkerung durch unternehmerische

⁷³ Vgl. Krätke 1996, S. 44

⁷⁴ Ebd., S. 45

Tätigkeiten. Durch die Erläuterungen dieser Externalitäten konnte eine optimale Stadtgröße, wenngleich nur modellhaft, bestimmt werden.

Der darauf folgende Abschnitt hat sich mit einem gängigen volkswirtschaftlichen Ansatz zur Bestimmung des stadtökonomischen Wachstums, der Export-Basis-Theorie, beschäftigt. Im Fokus stehen die städtischen Exporte an das Umland („übrige Welt“) und die daraus resultierende Akkumulation der urbanen Binnenwirtschaft. In diesem Zusammenhang ist der Abschnitt dieses Kapitels von Bedeutung, der eine zunehmende Bereitstellung von Arbeitskräften begründet. Hier ist, neben der Exportnachfrage, auch die Arbeitsproduktivität wichtig. Es hat sich in der Analyse der Arbeitsproduktivitäten herausgestellt, dass die Dienstleistungsunternehmen zunehmend diese Rolle übernehmen.

Aus diesen Erkenntnissen kann man nun eine Definition für die weitere Betrachtungsweise der *Renaissance der Stadt* ableiten.

Eine Renaissance bedeutet in diesem Kontext die urbane Rückgewinnung der Bevölkerungsgruppen und Unternehmungen, die aus den Städten in den Phasen der Suburbanisierung und der De- bzw. Peri-Urbanisation abgewandert sind. Die Bevölkerungsgruppen sind in diesem Sinne die finanzstarken Haushalte und, aus der volkswirtschaftlichen Logik heraus, die Konsumenten der Stadt. Zu den Unternehmen sollen hier einerseits die gehören, die einen hohen Anteil an Exportgütern herstellen (im Sinne der Export-Basis-Analyse) und andererseits die, die einen hohen Beschäftigungsgrad und somit einen Zuwanderungsstrom von Arbeitnehmern aufweisen und bewirken.

Daher kann man hier an die Überlegungen der Re-Urbanisierungsphase anschließen. Inwieweit die Städte Anstrengungen aufbringen müssen, um die Umverteilung, in Konkurrenzsituation zu anderen Metropolen, zu ihren Gunsten zu entscheiden, wird vor dem Hintergrund des Leitbildes „Wachsende Stadt“ der Hansestadt Hamburg, ein zentraler Forschungsgegenstand der nächsten Arbeiten sein.

Literatur

- Berg**, Leo van den et al. (1982): A Study of Growth and Decline, Oxford.
- Blankart**, Charles B. (1998): Öffentliche Finanzen in der Demokratie. Eine Einführung in die Finanzwissenschaft, 3. Aufl., München.
- Bäing**, Andreas (2001): Reurbanisierung durch Unternehmen der New Economy? Zukunft der Arbeit in der kompakten Stadt, Diplomarbeit an der Fakultät Raumplanung der Universität Dortmund.
- Carlberg**, Michael (1978): Stadtökonomie, Göttingen.
- Carlino**, Gerald A. (1978): Economies of Scale in Manufacturing Location: Theory and Measurements, Leiden (NL).
- Feess**, Eberhard (1997): Mikroökonomie, Eine spieltheoretisch- und anwendungsorientierte Einführung, Marburg.
- Frey**, René L. (1990): Städtewachstum – Städtewandel, Eine ökonomische Analyse der schweizerischen Agglomerationen, Basel.
- Gabler** (2002): Gabler Kompakt-Lexikon Volkswirtschaft, Wiesbaden.
- Geppert**, Kurt / **Gornig**, Martin (2003): Die Renaissance der großen Städte – und die Chancen Berlins. In: Wochenbericht des DIW 26/03, Berlin.
- Häußermann**, Hartmut / **Siebel**, Walter (1987): Neue Urbanität, 6. Aufl., Frankfurt/M.
- Klung**, Heinrich (2005): Clustertheorie/Luftfahrtcluster Hamburg; 1. Lernwerkstatt-Arbeit aus dem 2. Lehrgang im Masterstudiengang Ökonomische und Soziologische Studien, Department Wirtschaft und Politik an der Universität Hamburg.
- Krätke**, Stefan (1995): Stadt – Raum – Ökonomie: Einführung in aktuelle Problemfelder der Stadtökonomie und Wirtschaftsgeographie, Basel u.a.
- Läpple**, Dieter (2003): Thesen zu einer Renaissance der Stadt in der Wissensgesellschaft. In: **Gestring**, Norbert et al. (2003): Jahrbuch StadtRegion 2003, Opladen.
- Maier**, Gunther / **Tödtling**, Franz (2001): Regional- und Stadtökonomik 1. Standorttheorie und Raumstruktur, 3. Aufl., Wien.
- Möller**, Ilse (1999): Hamburg. Geographische Strukturen, Entwicklungen, Probleme, 2. Aufl., Gotha.
- Reulecke**, Jürgen (1985): Geschichte der Urbanisierung in Deutschland, Frankfurt/M.

Samuelson, Paul A. / **Nordhaus**, William D. (2000): Volkswirtschaftslehre, 15. übersetzte Auflage, Wien.

Sassen, Saskia (2000): Machtbeben. Wohin führt die Globalisierung? Stuttgart, München.

Schumann, Jochen (1987): Grundzüge der mikroökonomischen Theorie; 5. revidierte und erweiterte Auflage, Berlin, Heidelberg.

Tharun, Elke / **Bördlein**, Ruth (2000): Die Kompakte Stadt – Ein Fitnessprogramm für den internationalen Wettbewerb. In: **Wentz**, Martin (Hg.) (2000): Die Kompakte Stadt – Die Zukunft des Städtischen, Frankfurt/M., S. 56-66.

Weber, Max (1999): Wirtschaft und Gesellschaft, Teilband 5: Die Stadt, hrsg. von Wilfried Nippel, Tübingen.

Statistische Jahrbücher

Statistisches Bundesamt (2005): Statistisches Jahrbuch für die Bundesrepublik Deutschland und das Ausland 2005, Wiesbaden.

Freie und Hansestadt Hamburg (1970): Statistisches Taschenbuch 1970